

Ensemble Vers Votre Solution

FICHE FORMATION

TITRE : ATELIER APPRENANT N°1 : QUAND C'EST OUI, C'EST OUI ; QUAND C'EST NON, C'EST NON ! Répondre à la sollicitation

<p>ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE : Une équipe de formateurs experts ayant tous une expérience significative de management et partageant les mêmes valeurs répartis géographiquement sur la France.</p> <p>https://www.partners-cse.fr/nos-consultants/</p>			
<p>Objectifs</p> <p>Assumer sereinement ma réponse à une sollicitation</p>			
<p>Suite logique</p> <p>A02, A05 et A05b</p>			
<p>Compétences travaillées</p> <p>Être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre du recul et analyser la demande • Prendre la décision juste en lien avec ses propres priorités • Annoncer sa décision et l'assumer 			<p>Public</p> <p>Tout public</p>
<p>Pédagogie</p> <p>Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique. Travail sur des situations concrètes des participants</p>	<p>Durée</p> <p>Atelier de 3h30</p>	<p>Format</p> <p>Présentiel ou distanciel Maximum groupe = 6 personnes</p>	<p>Validation des acquis</p> <p>Test de connaissance (QCU) Attestation de fin de formation</p>
<p>Les supports d'ingénierie pédagogique et technologie pédagogique</p> <p>Livret stagiaire</p> <p>1 Support de présentation qui reprend les éléments théoriques</p>			

Formation en distanciel à partir de la plateforme Zoom

PROGRAMME (grandes lignes)

Une demi-journée structurée en 5 séquences :

- **Introduction sur la thématique**

Comment je me sens globalement face aux sollicitations ?

Qu'est-ce qui est facile-difficile dans ma réponse aux sollicitations ?

- **Comment réagir face aux sollicitations ?**

Explorer ses réactions face aux sollicitations

Identifier ses propres ressources pour réagir de manière appropriée

- **Comment être toujours disponible sans jamais se mettre à disposition ?**

Mise en situation à partir de cas réels pour expérimenter les différentes formulations possibles, appropriées face aux sollicitations.

Développer l'art de la reformulation, du questionnement, de la négociation.

Apport théorique pour ancrer les apprentissages.

- **Comment j'applique sur mon cas concret**

Les apports de cet atelier

Ce que je vais mettre à profit sur mon projet

- **Évaluation des acquis de la formation**